DOCUMENT RESUME

ED 132 345 08 CE 008 772

TITLE	Discover the World of Work. Teacher's Guide/Student Materials. Spanish/English Career Education Materials. Grades K-6. Sales Clerk. Level C.
INSTITUTION	Educational Factors, Inc., San Jose, Calif.
SPONS AGENCY	Bureau of Adult, Vocational, and Technical Education (DHEW/OE), Washington, D.C.
PUB DATE	Jun 76
CONTRACT	OEC-0-74-9245
NOTE	79p.; For related documents see CE 008 739-775
AVAILABLE FROM	Superintendent of Documents, U.S. Government Printing Office, Washington, D.C. 20402 (Stock Number 017-080-01572-2, $49.00 per set)
EDRS PRICE	MF-$0.83 HC-$4.67 Plus Postage.
DESCRIPTORS	*Career Awareness; Career Education; Elementary Education; English (Second Language); Group Instruction; Individual Instruction; Instructional Materials; Learning Activities; *Learning Modules; *Migrant Child Education; Migrant Education; *Reading Development; Reading Level; Sales Occupations; *Sales Workers; Spanish Speaking; Teaching Guides; *Unit Plan

ABSTRACT

Developed for the Spanish-speaking student at the advanced reader level (Level C), this booklet is one of three modules (Levels A, B, and C) in a curriculum unit on the sales clerk. (The curriculum unit is one of a series of 12 curriculum units, each on a different occupation, designed to develop career awareness in migrant and non-migrant Spanish-speaking students at different reading levels, particularly in grades K-6.) The booklet is divided into three sections: (1) Teaching Unit, which includes a listing of occupations related to the sales clerk at the entry and professional levels, unit objectives, major activities (two stories), coordinated subjects (reading and social studies), attitude and awareness concepts, and a suggestion for a large group experience which would provide a broad focus on the career cluster; (2) Student Activities I and II (in separate sections), which provide text and illustrations with corresponding discussion questions and activities presented in the teaching unit, and which allow the testing of student learning according to unit objectives; and (3) Criterion Referenced Tests, which correspond to the two student activities. All information is presented in both English and Spanish on a simultaneous, page-by-page basis. (TA)

Documents acquired by ERIC include many informal unpublished materials not available from other sources. ERIC makes every effort to obtain the best copy available. Nevertheless, items of marginal reproducibility are often encountered and this affects the quality of the microfiche and hardcopy reproductions ERIC makes available via the ERIC Document Reproduction Service (EDRS). EDRS is not responsible for the quality of the original document. Reproductions supplied by EDRS are the best that can be made from

ED132345

SPANISH/ENGLISH CAREER EDUCATION MATERIALS

Grades K-6

DISCOVER THE WORLD OF WORK

Teachers Guide/Student Materials

DESCUBRE EL MUNDO DEL TRABAJO

Guía del Maestro/Materiales del Alumno

PRODUCTOR DE FRUTAS •	• FRUIT GROWER
GANADERO •	• CATTLE RANCHER
MECÁNICO DE AUTOS •	• AUTO MECHANIC
TELEFONISTA •	• TELEPHONE OPERATOR
REPARADOR DE APARATOS ELÉCTRICOS •	• APPLIANCE REPAIR PERSON
DESPACHADOR, RECIBIDOR •	• SHIPPING AND RECEIVING CLERK
CARNICERO •	• BUTCHER
CAJERA DE BANCO •	• BANK TELLER
DEPENDIENTE •	• SALES CLERK
PELUQUERA •	• BEAUTICIAN
ENFERMERA ESCOLAR •	• SCHOOL NURSE
OFICIAL DE POLICÍA •	• POLICE OFFICER

CE 008 772

U.S. DEPARTMENT OF HEALTH, EDUCATION & WELFARE
NATIONAL INSTITUTE OF EDUCATION

THIS DOCUMENT HAS BEEN REPRODUCED EXACTLY AS RECEIVED FROM THE PERSON OR ORGANIZATION ORIGINATING IT. POINTS OF VIEW OR OPINIONS STATED DO NOT NECESSARILY REPRESENT OFFICIAL NATIONAL INSTITUTE OF EDUCATION POSITION OR POLICY

LEVEL C

CAREER EDUCATION MATERIALS IN THE ELEMENTARY SCHOOL MEET THE NEEDS OF CHILDREN TO BECOME AWARE OF THE REQUIREMENTS OF THE ADULT WORLD OF WORK.

BILINGUAL CAREER MATERIALS MEET THE NEEDS OF CHILDREN WHOSE HOME ENVIRONMENT USES A NON-ENGLISH LANGUAGE FOR COMMUNICATION. BILINGUAL MATERIALS RELATE THE CHILD TO THE REQUIREMENTS OF HOME - COMMUNITY - SCHOOL.

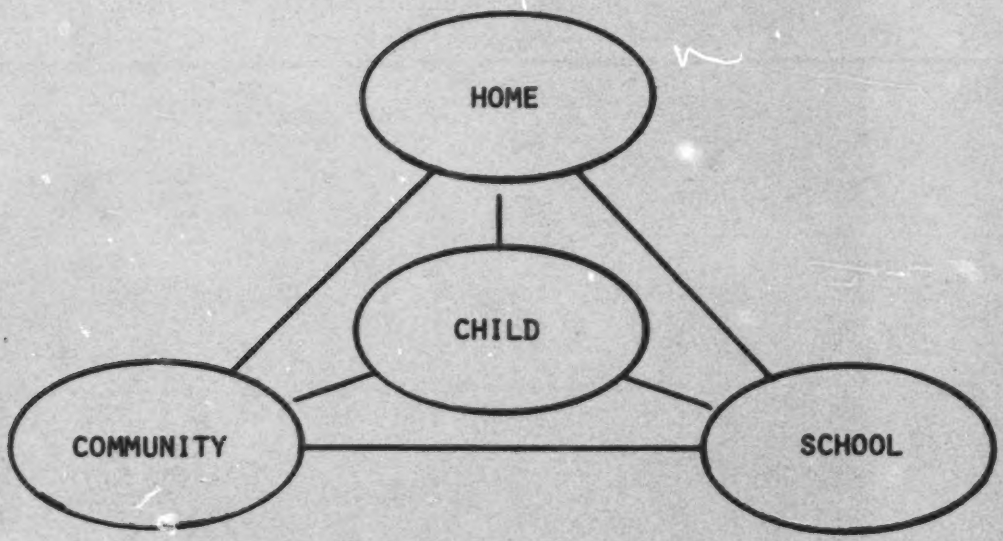


TABLE OF CONTENTS

	Page
Introduction	2
Teaching Unit	4
Student Activity I	31
Student Activity II	45
Criterion Reference Tests	63

Dependiente.

Sales Clerk

LEVEL C

INTRODUCCIÓN.

LOS MATERIALES PRESENTADOS EN ESTA SERIE DE PROGRAMAS DE CARRERA BILINGÜES DE EDUCACIÓN SON:

* AUTOCONTENIDOS, PROQUE LOS MATERIALES PUEDEN USARSE CASI INDEPENDIENTEMENTE POR CUALQUIERA DE LOS MIEMBROS DE LA TRÍADA DE ENSEÑANZA-APRENDIZAJE: PADRE, MAESTRO Y NIÑO.

  - LOS MATERIALES DEL NIVEL A SON PARA EL ESTUDIANTE QUE NO LEE QUE TRABAJARÁ CON UN MAESTRO O PADRE, O CON AMBOS.

  - LOS MATERIALES DEL NIVEL B SON PARA EL ESTUDIANTE DE LIMITADA HABILIDAD DE LECTURA QUE CONSTANTEMENTE ES ESTIMULADO A DESARROLLAR SUS HABILIDADES DE LECTURA EN CUALESQUIERA DE LOS DOS IDIOMAS.

  - LOS MATERIALES DEL NIVEL C SON PARA EL ESTUDIANTE QUE PUEDE LEER EN AMBOS IDIOMAS Y QUE PUEDE REQUERIR REFUERZO EN EL OTRO IDIOMA PARA MAYOR COMPRENSIÓN DE LAS OPORTUNIDADES DEL MUNDO DEL TRABAJO EN ESTE PAÍS.

* DISEÑADA PARA USO CON MATERIALES Y EQUIPO EN LA VARIEDAD MÁS AMPLIA DE MEDIO AMBIENTES RURALES Y URBANOS. TODOS LOS MATERIALES SON REPRODUCIBLES EN LA LOCALIDAD.

INTRODUCTION.

THE MATERIALS PRESENTED IN THIS SERIES OF BILINGUAL CAREER EDUCATION PROGRAMS ARE:

* SELF-CONTAINED IN THAT THE MATERIALS CAN BE USED ALMOST INDEPENDENTLY BY ANY MEMBER OF THE TEACHING-LEARNING TRIAD: PARENT, TEACHER, CHILD.

  - LEVEL A MATERIALS ARE FOR THE NON-READING STUDENT WHO WILL WORK WITH A TEACHER OR PARENT, OR WITH BOTH.

  - LEVEL B MATERIALS ARE FOR THE STUDENT OF LIMITED READING ABILITY WHO IS CONSTANTLY ENCOURAGED TO DEVELOP HIS READING SKILLS IN EITHER LANGUAGE.

  - LEVEL C MATERIALS ARE FOR THE STUDENT WHO CAN READ IN EITHER LANGUAGE AND WHO MAY REQUIRE REINFORCEMENT IN THE OTHER LANGUAGE FOR GREATER UNDERSTANDING OF THE WORLD OF WORK OPPORTUNITIES IN THIS COUNTRY.

* DESIGNED FOR USE WITH MATERIALS AND EQUIPMENT AVAILABLE IN THE WIDEST VARIETY OF RURAL AND URBAN SETTINGS. ALL MATERIALS IN THE SERIES ARE LOCALLY REPRODUCIBLE.

MERCADO Y DISTRIBUCIÓN

OCUPACIÓN: DEPENDIENTE

OCUPACIONES RELACIONADAS:

Nivel de entrada	Nivel Profesional
vendedor de autos	agente de seguros
vendedor de maquinarias agrícolas	agente de propiedades
vendedor de máquinas	vendedor de títulos
dependiente.	mayorista

OBJETIVOS:

1. Los alumnos serán capaces de identificar cuatro cualificaciones, dentro de seis, de un vendedor de maquinarias agrícolas.

2. Los alumnos serán capaces de contestar correctamente cinco declaraciones dentro de ocho, como ciertas o falsas relacionadas a los vendedores de máquinarias agrícolas y dueños de equipo agrícola.

3. Los alumnos serán capaces de identificar ocho palabras relacionadas al trabajo de un vendedor de autos.

4. Los alumnos serán capaces de identificar cuatro declaraciones correctas, dentro de nueve, pertenecientes a los trabajos de un vendedor de autos y a un dueño de una agencia de autos.

ACTIVIDADES PRINCIPALES QUE SE INCLUYEN:

1. Un cuento, El nuevo trabajo de Paco.

2. Un cuento, Hagamos un negocio.

ASIGNATURAS RELACIONADAS:

Lectura y Estudios Sociales

ACTITUD Y PERCEPCIÓN.

1. Concepto principal que se tratará: los componentes básicos del proceso de hacer decisiones puede ser aplicado a la determinación de metas personales y a las decisiones hechas en carreras relacionadas.

2. Conceptos secundarios que se tratarán: 1) El alumno comienza a evaluar sus fuerzas y debilidades, intereses y talentos para así hacer un progreso realístico y elecciones sobre posibilidades ocupacionales. 2) El establecer metas puede ser mejorado por medio de un análisis de los procesos de hacer decisiones.

MARKETING & DISTRIBUTION

OCCUPATION: SALESCLERK

RELATED OCCUPATIONS:

Entry Level	Professional Level
Car Salesperson	Insurance Agent
Farm Machinery Salesperson	Real Estate Agent
Manufacturers Salesperson	Security Salesperson
Retail Trade Salesclerk	Wholesale Salesperson

OBJECTIVES:

1. The student will be able to identify four qualifications of a farm machinery salesman out of six.
2. The student will be able to answer correctly five out of eight true-false statements relating to farm equipment salesmen and farm equipment dealership owners.
3. The student will be able to identify eight words relating to the job of car salesman.
4. The student will be able to identify four correct statements out of nine pertaining to the jobs of car salesman and car dealership.

MAJOR ACTIVITIES INCLUDED:

1. A story, Paco's New Job
2. A story, Let's Make A Deal

COORDINATED SUBJECTS:

Reading and Social Studies

ATTITUDE AND AWARENESS:

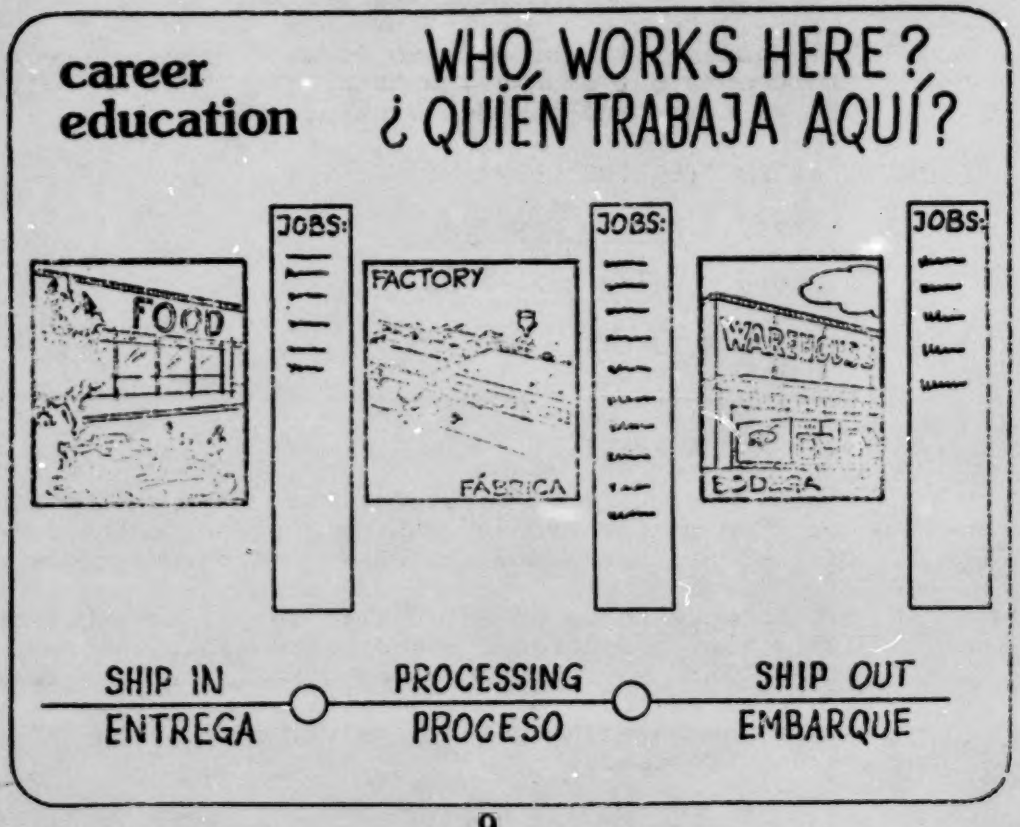
1. Major concept to be treated: Basic components of the decision-making process can be applied to the establishing of personal goals and the making of career-related decisions.
2. Subconcepts to be treated: 1) The student begins to look at his strengths and weaknesses, interests, and talents so that he can make realistic progress and choices about career possibilities. 2) Setting goals can be enchanced by analyzing decision-making processes.

ANTES DE LAS LECCIONES.

Los alumnos serán presentados a la ocupación de Dependiente como representante de la agrupación de carreras de Mercado y Distribución. El concepto de agrupación usado aquí es el concepto que emplea la Oficina de Educación de los Estados Unidos, titulado: "Agrupaciones Modificadas" que agrupa las funciones ocupacionales de la fuerza obrera de la nación en quince amplias áreas generales. Para dar una amplia visión de la carrera a la clase, comience las lecciones con una experiencia del grupo.

EXPERIENCIA EN GRUPO.

La maestra puede exponer tres cuadros en el Diario Mural: un supermercado, una bodega y una planta manufacturera. Los alumnos deberían ser animados a que ayuden a desarrollar listas de trabajos apropiados a los tres dibujos. De interés particular a la siguiente lección es el concepto de transporte de material. La maestra debería con la ayuda de los alumnos anotar en que trabajo de los tres siguientes, las actividades toman lugar: entrega -- embarque -- proceso.

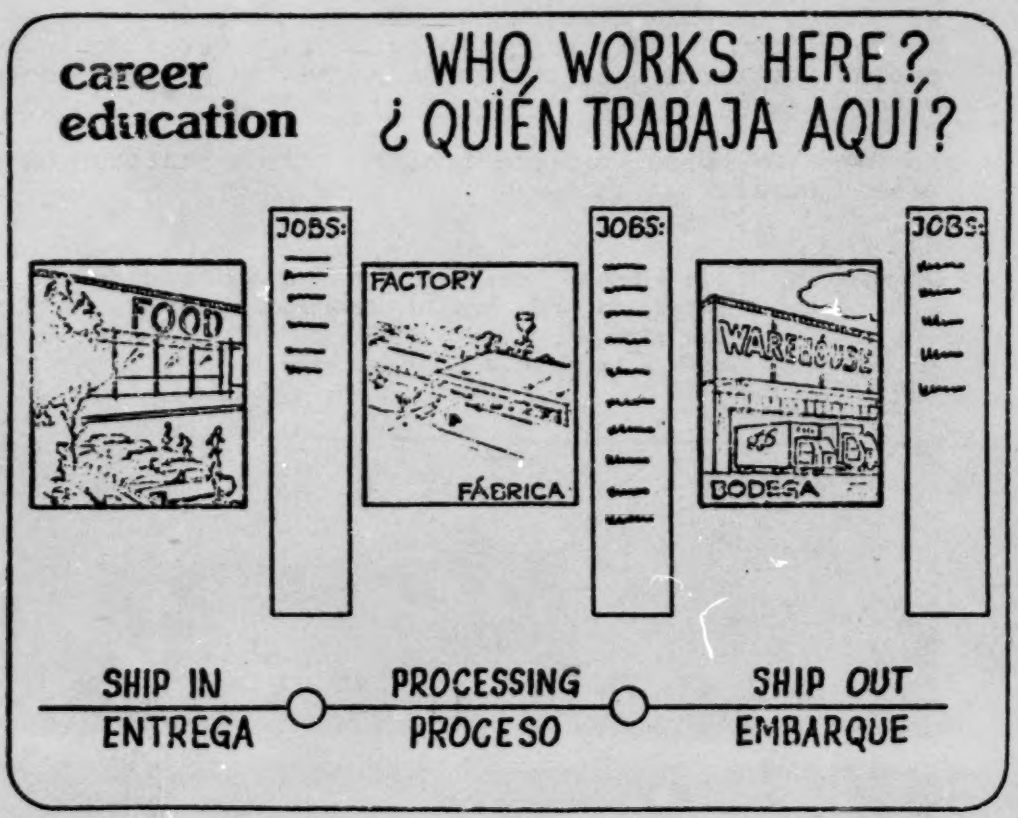


BEFORE THE LESSONS

The child will be introduced to a Salesclerk occupation as representative of the broad career cluster of Marketing and Distribution. The cluster concept used here is the concept used by the U.S. Office of Education titled "Modified Clusters" which groups the occupational functions of the nation's labor force into fifteen broad areas. To obtain a broad focus on the cluster, begin the lessons with a group experience.

LARGE GROUP EXPERIENCE

The teacher can display three pictures on the bulletin board: a supermarket, a warehouse and a manufacturing plant. The students should then be encouraged to help develop the job lists appropriate to the three pictures. Of particular interest to the following lesson is the concept of material movement. The teacher should with the help of the students, note in which jobs the following three activities take place: shipping in-- shipping out--processing.



DISCUSIÓN DE LA CLASE.

Preguntas: ¿Quién trabaja en estos edificios?

¿Cuántos trabajos diferentes puedes tú pensar que se hacen en estos edificios?

Use un ejemplo dado por un alumno.

¿Por qué esta persona quiere hacer este trabajo?

¿Es este trabajo importante?

¿Cómo te sentirías tú haciendo este trabajo?

Use otro ejemplo para contraste y comparación.

Concepto: *Muchas personas trabajan en edificios. Muchas personas que hacen muchas clases de trabajos son necesarias para que un negocio funcione. Hay variedad de materiales que entran y salen de los edificios.*

CESIÓN INDIVIDUAL.

El alumno debería dibujar dos cuadros mostrándose a sí mismo vendiendo un auto y equipo agrícola y otros dos cuadros pueden mostrarlo a él comprando un camión y vendiendo un camión.

La maestra puede exponer cuadros representativos en el Diario Mural.

Concepto: *Los alumnos deberían tener la oportunidad de expresar sus gustos y lo que les desagrada de ciertas actividades y llegar a darse cuenta de esta condición en relación a la selección de carreras.*

CLASS DISCUSSION

Questions: Who works in these places?

How many different jobs can you think of that might happen in these places?

Use one example given by a student.

Why would a person want to do this certain job?

Is this job important?

How would you feel about doing this job?

Use another example to contrast and compare.

Concept: *Many people work in many places. Many people doing many kinds of jobs are necessary for a business to function. Material must move in and out of the business.*

INDIVIDUAL ASSIGNMENT

The student should draw two pictures showing himself selling an automobile and farm equipment. Two more pictures may show him buying a truck and selling a truck.

The teacher should display representative pictures on the bulletin board.

Concept: *Students should be afforded an opportunity to express likes and dislikes for certain activities and become aware of this condition in relation to career selection.*

LA LECCIÓN - UN CUENTO, EL NUEVO TRABAJO DE PACO.

I. EXPOSICIÓN DE LAS PALABRAS DEL VOCABULARIO.

Las siguientes palabras son palabras de exposición que pueden usarse para aumentar el aspecto vocacional de la lección:

agencia	- es una tienda que tiene el permiso de la fábrica para vender artículos fabricados por esa fábrica.
gerente local	- es una persona encargada de manejar los negocios de una compañía grande en una parte del estado o del país.
tractor	- un vehículo automotor que se usa para tirar a otros vehículos o maquinarias por lo campos y a veces para proveer fuerzas.
arado	- maquinaria agrícola que sirve para labrar, levantar y dar vuelta la tierra para prepararla para la siembra.
cosechadora de forraje	- una máquina tirada por un tractor que corta los tallos de las plantas quedan en el campo después de que la fruta o vegetales han sido cosechados. Los tallos se cortan, se rajan en pedazos y luego por un tubo o canal angosto pasan a un camión.
segadora	- una máquina que siega el heno u otro vegetal y lo arregla en hileras largas para que se seque antes de ser atadas.
embaladora de heno	- máquina que junta el heno cortado y lo ata en montones apretados.

THE LESSON - A STORY, PACO'S NEW JOB.

I. DISPLAY THE VOCABULARY WORDS.

The following words are display words which may be used to augment the vocational aspect of the lesson:

dealership	- a store that has been given the right to sell an item by the manufacturers of that item.
regional manager	- a person who handles the business of a large company for section of a state or country.
tractor	- a vehicle used to draw other vehicles or equipment over roads or fields and sometimes to provide power.
plow	- an instrument used to cut, lift and turn over soil in preparing a seedbed.
forage harvester	- a machine pulled by a tractor which will cut the stalks of plants left standing in a field after the fruit or vegetables have been picked from them. The stalks are cut down, chopped up, and then blown through a spout into a truck.
windrower	- a machine which cuts hay or other vegetation and arranges it in long rows so that it can be dried before being bundled.
hay baler	- a machine which will gather cut hay into large, closely packed bundles.

II. PREGUNTAS DE ESTIMULACIÓN.

La maestra puede usar las siguientes preguntas como una introducción a la lección con el propósito de estimular el interés de los alumnos. La maestra debe ayudar a los alumnos a responder las preguntas en oraciones completas.

1. ¿Has pensado tú alguna vez qué tipo de trabajo te gustaría hacer cuando seas grandes?

   El alumno relata sus preferencias.

2. ¿Por qué supones tú que alguna gente elige un trabajo y otra gente otro tipo de trabajo?

   La gente elige diferentes trabajos porque están interesados en diferentes cosas y porque la gente trabaja donde pueden conseguir trabajo.

3. ¿Quién quiere compartir con nosotros algo que a Uds. les gustaba hacer pero ya no están más interesados? ¿Por qué?

   Los alumnos relatan sus propias experiencias.

4. ¿Quién puede pensar de alguna cosa que le gustaría hacer ahora que pueda ayudarlo en un trabajo más adelante?

   Discusión general.

5. ¿Qué cualidades crees tú que debería tener una persona que vende maquinarias agrícolas?

   Una persona que vende maquinarias agrícolas debería ser servicial, amistoso, cortés, saber de agricultura, conocer las maquinarias.

III. EJERCICIO.

Haga que los alumnos lean el cuento : <u>El nuevo trabajo de Paco</u>.

Paco se está graduando de la escuela secundaria y va a buscar un trabajo. El aplica en la tienda de maquinarias agrícolas del Sr. Zavala y aprende a vender este tipo de equipo. El Sr. Zavala le aconseja de que vaya a la universidad a tomar un curso de entrenamiento mientras trabaja mediodía como vendedor de maquinarias agrícolas.

II. MOTIVATING QUESTIONS

The teacher may use the following questions as an introduction to the lesson for the purpose of stimulating the students' interests. The teacher should help the students to answer the questions in complete sentences.

1. Have any of you thought what kind of work you might like to do when you get older?

   The student relates his preferences.

2. Why do you suppose that some people choose one job and others another?

   People choose different jobs because they are interested in different things, and because people work where they can get jobs.

3. Who would like to share with us something they used to be interested in doing that they no longer like to do? Why?

   The student relates his personal experiences.

4. Who can think of some things that you like to do now that could help you in a job later on?

   The students discuss.

5. What qualities do you think a person who sells farm machinery should have?

   A person who sells farm equipment should be helpful, friendly, courteous, know about farming, know what the machines do, and know how to operate the machines.

III. ACTIVITY

Have the students read the story, Paco's New Job

Paco is graduating from high school and goes to look for a job. He applies to work at Mr. Zavala's farm equipment store, and learns to sell farm equipment. Mr. Zavala advises him to go to the community college for a training program while he works part-time as a farm equipment salesman.

IV. PREGUNTAS PARA DESPUÉS DEL CUENTO.

La maestra debe ayudar a los alumnos a contestar las preguntas en oraciones completas.

1. ¿Por qué Paco decidió ir a trabajar en la tienda del sr. Zavala en vez de continuar trabajando con su padre?

   Aunque a Paco le gustaba trabajar en la granja, él quería ir a la universidad y para eso necesitaba dinero y el Sr. Zavala le había ofrecido un trabajo como vendedor de maquinarias agrícolas.

2. ¿Por qué crees tú que Paco decidió que él quería llegar a ser un vendedor de maquinarias?

   Paco quería ser un vendedor de maquinarias agrícolas porque:

   él estaba interesado en agricultura y en maquinarias.

   le gustaba trabajar con gente.

   le gustaban las condiciones de trabajo y el sueldo.

3. ¿Crees tú que la experiencia de Paco como trabajador en la granja de su padre sería buena para él para llegar a ser un vendedor de maquinarias?

   Discusión general.

V. PRUEBA ESCRITA DE COMPRENSIÓN - EJERCICIO I

Este cuento tiene dos pruebas escritas de comprensión (CRT); una para el Objetivo 1 y otra para el Objetivo 2. Las pruebas pueden ser usadas como pre/post pruebas o como post pruebas solamente.

Las pruebas están en un formato bilingüe. El alumno puede elegir la versión en español o en inglés. Las pruebas y los conceptos son exactamente iguales en los dos idiomas.

Si los alumnos tienen dificultad en leer las instrucciones o las pruebas entonces deben ser leídas en voz alta.

IV. QUESTIONS TO FOLLOW THE STORY

The teacher should help the students to answer the questions in complete sentences.

1. Why did Paco decide to work for Mr. Zavala instead of continuing to work the farm with his father?

   Although Paco liked the work on the farm he thought he might like to go to college more. To be able to do that, he needed to earn money and Mr. Zavala had offered him a job as a farm machinery salesman.

2. Why do you suppose Paco decided he wanted to become a farm machinery salesman?

   Paco wanted to become a farm machinery salesman because:

   he was interested in farming and machines.

   he liked working with people.

   he liked the working conditions and salary.

3. Do you suppose Paco's experience working on his father's farm would be good for him as a farm machinery salesman?

   The student discuss.

V. CRITERION REFERENCE TESTING - ACTIVITY I

This story has two Criterion Reference Tests (CRTs); one for Objective 1 and another for Objective 2. The tests may be used as a pre/post test OR as a post test only.

The tests are in a bilingual format. The student may choose either the Spanish or the English version. The tests and the concepts are exactly the same in both languages.

Where the students have difficulty in reading the instructions or test items, the tests may be read aloud.

CLAVE-PRUEBA #1

1.	X	4.	X
2.	X	5.	X
3.		6.	

CLAVE-PRUEBA #2

1.	C	5.	F
2.	F	6.	F
3.	C	7.	C
4.	C	8.	C

ACTIVIDADES EXPLORATORIAS.

ACTIVIDADES DEL GRUPO SUGERIDAS.

1. Visiten una tienda de maquinarias agrícolas. Arregle para que se demuestre algún equipo. Visiten el departamento de mantenimiento y reparaciones. Pida al gerente que explique los trabajos de las personas que trabajan en la tienda. Haga que los alumnos escriban un pequeño reporte sobre la experiencia.

2. Compra y Venta. Hagan una investigación de los negocios en su comunidad. Use la guía telefónica, material de la Cámara de Comercio, un tour a pie, y haga entrevistas y por último haga una lista de los negocios más grandes en el pueblo. Además del nombre de los negocios, haga una lista de los trabajos disponibles. Anote las similaridades (como ser, dependientes, tenedores de libros, camionero). En ciudades grandes seleccione una sección de la ciudad para hacer las investigaciones. Discuta con la clase la necesidad que tiene ese negocio en particular. Desarrolle un cuadro esquemático usando los siguientes aspectos como sigue:

Negocio - Empleados - Trabajo - Producto o Servicio

ACTIVIDAD INDIVIDUAL SUGERIDA.

1. Seleccione un negocio cerca de casa o de la escuela. Entreviste un obrero para averiguar los diferentes trabajos disponibles, cuántos trabajadores y el mayor producto ó servicio que provee ese negocio. Al completar esta cesión, agregue la información al cuadro esquemático dado más arriba.

KEY-TEST #1

1.	X	4.	X
2.	X	5.	X
3.		6.	

KEY-TEST #2

1.	V	5.	F
2.	F	6.	F
3.	V	7.	V
4.	V	8.	V

EXPLORATORY ACTIVITIES.

SUGGESTED GROUP ACTIVITIES.

1. Visit a farm equipment store. Arrange for a demonstration of a piece of equipment. Visit the maintenance and repair shop. Ask for the manager to explain the jobs people do at the store. Have the students write a short report on their experience.

2. Selling and Buying. Make a class survey of your business community. Use telephone book, Chamber of Commerce materials, a walking tour, and interviews to list the major businesses in the town. Beside the businesses, list the jobs available. Note the similarities (e.g., clerk, bookkeeper, truck driver). In larger cities select a section of town on which to concentrate. Discuss with students the need which the particular business is filling. Develop a class chart:

   Business - Number of employees - Jobs - Major product or services

SUGGESTED INDIVIDUAL ACTIVITY.

1. Select one business near home or school. Interview a worker to find the different jobs available, how many workers, and the major product or service provided. In completing the assignment add the information to the class chart.

LA LECCIÓN - UN CUENTO, HAGAMOS UN NEGOCIO.

I. EXPOSICIÓN DE LAS PALABRAS DEL VOCABULARIO.

Las siguientes palabras son palabras de exposición que pueden usarse para aumentar el aspecto vocacional de la lección:

vehículo	- un automóvil, camión u otro medio motorizado que sirve para el transporte.
probar un auto	- es el conducir un auto para ver si a uno le gusta o no.
impuesto	- es un porcentaje del precio de un artículo que se paga al gobierno.
pagos parciales	- pagos a plazo en algo que se compra.
licencia de comerciante	- placas especiales de licencia que usan los agentes de autos para que las personas puedan conducir los autos para probarlos.
inventario	- una lista de surtido o partes que una compañía tiene almacenado.

THE LESSON - A STORY, LET'S MAKE A DEAL.

I. DISPLAY THE VOCABULARY WORDS.

The following words are display words which may be used to augment the vocational aspect of the lesson:

vehicle	-a car or truck or any other motorized form of transportation.
test drive	-taking a vehicle out for a drive to decide if you like the way it works or not.
tax	-a percentage of the price of an item paid to the state or federal government.
installments	-partial payments on something.
dealer's plates	-special license plates used by car dealers so people can test drive cars.
inventory	-the list of supplies or parts that a company has in the store.

II. PREGUNTAS DE ESTIMULACIÓN.

La maestra puede usar las siguientes preguntas como una introducción a la lección con el propósito de estimular el interés de los alumnos. La maestra debe ayudar a los alumnos a responder las preguntas en oraciones completas.

1. ¿Cuántos de ustedes han ido con sus padres a comprar un auto?

   Discusión general.

2. ¿Cuáles son algunas cosas que la gente debe considerar cuando compran un auto nuevo?

   Al comprar un auto nuevo se debe considerar: la clase de auto que se desea, el modelo que es más apropiado para uno y el precio.

3. ¿Qué clase de persona debe ser un vendedor de autos?

   Un vendedor de autos debe ser:
   honesto, amistoso y servicial.

4. ¿Qué necesita saber un vendedor de autos?

   Un vendedor de autos debe saber:

   - como tratar a los clientes
   - precios de vehículos
   - como arreglar las finanzas y créditos, los pagos, completar las formas de préstamo.
   - completar formas (recibos, título y registración)

III. EJERCICIO.

Haga que los alumnos lean el cuento, Hagamos un negocio.

Alicia fue con su padre, el Sr. Cabrera, a comprar un auto nuevo. En la agencia de autos, ella es presentada a la Sra. Sandoval, vendedora de autos, y al Sr. Ruíz, el gerente del negocio, quien les ayudó a elegir un camión nuevo.

II. MOTIVATING QUESTIONS.

The teacher may use the following questions as an introduction to the lesson for the purpose of stimulating the students' interests. The teacher should help the students to answer the questions in complete sentences.

1. How many of you have gone with your parents to buy a car?

   Students discuss.

2. What are some of the things people must consider when buying a new car?

   When buying a new car people must consider:

   What kind of car they want.

   Which model is best suited to their needs.

   How much it costs.

3. What kind of person should a car salesman be?

   A car salesman should be:

   Honest, friendly and helpful.

4. What does a car salesman need to know?

   A car salesman needs to know:

   How to treat customers.

   About prices of vehicles.

   How to set up finance and credit arrangements, figure payments, fill out loan papers.

   Fill out forms (sales receipts, title and registration.

III. ACTIVITY.

Have the students read the story, Let's Make a Deal .

Alicia went with her father, Mr. Cabrera, to buy a new automobile. At the automobile dealer's, she met Mrs. Sandoval, a car saleswoman, and Mr. Ruíz, the business manager, who helped them choose a new truck.

IV. PREGUNTAS PARA DESPUÉS DEL CUENTO.

La maestra debe ayudar a los alumnos a contestar las preguntas en oraciones completas.

1. ¿Por qué los Cabrera necesitaban un auto nuevo?

   Los Cabrera necesitaban un auto nuevo porque su camión ya no caminaba bien; porque ellos necesitaban un auto que les diera más espacio para los niños.

2. Ya que el Sr. Cabrera necesitaba llevar sus herramientas y cargar recortes y desperdicios de su trabajo, ¿qué clase de trabajo crees tú que él hace?

   El Sr. Cabrera es un jardinero.

3. ¿Por qué el Sr. Cabrera le gusta hacer negocios con la Sra. Sandoval en vez de que con otra agencia de autos?

   El Sr. Cabrera le gusta hacer negocios con la Sra. Sandoval porque:
   - ella lo trató con honestidad e imparcialmente. Ella trató de darle el mejor precio posible.

4. ¿Qué hizo la Sra. Sandoval cuando el Sr. Cabrera le dijo que él no podía pagar $6.700 por el camión?

   La Sra. Sandoval le bajó el precio del camión.

5. ¿Cuáles son algunas de las responsabilidades de un gerente en una agencia de autos?

   Un gerente de una agencia de autos da su aprobación a planes de financiamiento arreglados por los vendedores.

   Se asegura de que los clientes sean tratados imparcialmente y honestamente.

   Emplea buenos mecánicos para el departamento de reparaciones.

   Emplea al gerente de repuestos.

IV. QUESTIONS TO FOLLOW THE STORY.

Help the students to answer the questions in complete sentences.

1. Why did the Cabreras need a new car?

   The Cabreras needed a new car because:

   Their truck was not running well.

   They needed a car that would provide more comfortable space for the children to ride in.

2. Since Mr. Cabrera needs to be able to carry his tools with him, and has to haul cuttings and trimmings away from his work, what kind of job do you think he has?

   Mr. Cabrera is a gardener.

3. Why did Mr. Cabrera like to do business with Mrs. Sandoval instead of with any other car dealer?

   Mr. Cabrera liked to deal with Mrs. Sandoval because:

   She always treated him honestly and fairly.

   She tried to give him the best deal possible.

4. What did Mrs. Sandoval do for Mr. Cabrera when he said that he culdn't afford to pay $6,700 for the truck?

   Mrs. Sandoval reduced the price of the truck.

5. What are some of the manager's responsibilities in an auto dealership?

   A manager of an auto dealership:

   Gives approval to financing plans worked out by sales people.

   Makes sure that customers are treated fairly and honestly.

   Hires good mechanics for the service department.

   Hires the parts manager.

6. ¿Cuáles son los deberes del gerente de repuestos?

El gerente de repuestos:
-vende repuestos a los clientes.
-provee repuestos al departamento de reparaciones
-ordena los repuestos
-mantiene el inventario al día.

V. PRUEBA ESCRITA DE COMPRENSIÓN - EJERCICIO II

Este cuento tiene dos pruebas escritas de comprensión (CRT); una para el Objetivo 3 y otra para el Objetivo 4. Las pruebas pueden ser usadas como pre/post pruebas o como post pruebas solamente.

Las pruebas están en un formato bilingüe. El alumno puede elegir la versión en español o en inglés. Las pruebas y los conceptos son exactamente iguales en los dos idiomas.

Si los alumnos tienen dificultad en leer las instrucciones o las pruebas entonces pueden ser leídas en voz alta.

CLAVE-PRUEBA #1

1. imparcialmente y honestamente
2. prueba de manejo
3. bajar el precio
4. dar a cambio
5. pagos a plazo
6. licencia
7. finanza

CLAVE-PRUEBA #2

1.	F	6.	C
2.	C	7.	C
3.	F	8.	F
4.	F	9.	F
5.	C		

6. What are the duties of the parts manager?

The parts manager:

Sells auto parts to customers.

Supplies parts for the service department.

Orders parts.

Keeps track of inventory.

V. CRITERION REFERENCE TESTING - ACTIVITY II

This story has two Criterion Reference Tests (CRTs); one for objective 1 and another for objective 2. The tests may be used as a pre/post test OR as a post test only.

The test are in a bilingual format. The student may choose either the Spanish or the English version. The tests and the concepts are exactly the same in both languages.

Where the students have difficulty in reading the instructions or test items, the test may be read aloud

KEY-TEST #1

1. honestly, fairly
2. test drive
3. mark off
4. trade-in
5. installments
6. license
7. finance

KEY-TEST #2

1. F
2. T
3. F
4. F
5. T
6. T
7. T
8. F
9. F

ACTIVIDADES EXPLORATORIAS.

ACTIVIDADES DEL GRUPO SUGERIDAS.

1. Escriban un cuento creativo, El día que todo salió mal en la agencia de autos. Ilustren el cuento.

2. Invite a un vendedor de autos o al dueño de una agencia de autos a que visite la clase. Pídale que discuta la compra y venta, cómo debe iniciarse una venta; la clase debe estar preparada con preguntas tales como los mejores y peores aspectos de su trabajo y el entrenamiento requerido.

3. El Juego del Super-Vendedor: Prepare varias bolsas con artículos de sorpresas como ser: una flor marchita, un sombrero viejo, un utensilio de cocina. El vendedor convencerá a la clase de que ese artículo es muy importante y que ellos deberían comprarlo. En forma positiva discutan el papel que desempeña un vendedor que los alumnos ven en un programa de T.V. Discutan la reacción de las diferentes formas de vender.

ACTIVIDAD INDIVIDUAL SUGERIDA.

1. Obtenga formas de una agencia de autos local y haga que los alumnos las completen. Formas de compra, registración del auto, estado de finanzas. Ponga énfasis en la necesidad de ser honesto, y en tener integridad en el ciclo de compra/venta. Los alumnos pueden compartir experiencias familiares de compras.

EXPLORATORY ACTIVITIES.

SUGGESTED GROUP ACTIVITIES.

1. Write a creative story, The Day Everything Went Wrong at the Car Lot . Illustrate the story.

2. Invite a car salesman or dealer to visit the class. Encourage him/her to discuss buying and selling, and how a sale might be initiated. The class should be prepared with questions such as the most and least liked aspects of the job, and the training required.

3. Super Salesperson Game: Prepare several bags with surprise items in them (e.g., a wilted flower, an old hat, a kitchen utensil). The sales person will convince the class that this item is very important and that they should buy it. In a positve spirit, discuss the role playing and the sales persons the students see in stores or on T.V. Discuss reaction to different sales approaches.

SUGGESTED INDIVIDUAL ACTIVITY.

1. From a set of forms provided by local car or equipment dealers, have students fill out Purchasers Statement (Truth in Lending Form), Vehicle Registration Form, or Financial Status Form. Emphasize the need for truth and integrity in the purchasing/selling cycle. Students may wish to share family experiences in purchasing.

VOCABULARY		SYNONYM
Arar	remover la tierra haciendo en ella surcos con el arado.	labrar, roturar, alerce
Asistente	persona destinada al servicio personal de un jefe u oficial.	ayudante, auxiliar, cooperador
Ayudante	persona destinada a servir personalmente bajo las órdenes de un superior.	auxiliar, asistente, cooperador
Cliente	persona que está bajo la protección o tutela de otra. Comprador habitual.	parroquiano, comprador, feligrés
Comerciante	es la persona que tiene la condición legal para comprar, vender o permutar unas cosas por otras.	mercader, mercante, negociante, traficante
Comerciante	negociación que se hace comprando, vendiendo una cosa por otra.	tráfico, negociación, negocio, especulación, tienda, almacén, depósito
Dependiente	el encargado del despacho en una tienda o almacén.	subordinado, empleado, funcionario, subalterno
Gerente	el que dirige, gobierna y administra negocios y lleva la firma en una sociedad o empresa mercantil.	gobernador, administrador
Impuesto	es un porcentaje que se paga por algo que se compra.	tributo, carga, contribución, arbitrio, gabela
Inventario	lista o relación ordenada de los bienes y demás cosas pertenecientes a una persona o comunidad.	descripción
Licencia	poder, facultad o permiso para hacer una cosa.	permiso, autorización, consentimiento, patente

VOCABULARY		SYNONYM
Pago	entrega de un dinero o especie que se debe.	reintegro, pagamento, paga, premio, recompensa
Parcial	relativo a una parte del todo.	incompleto, en parte, en cuotas
Segadora	es la máquina que se usa para cortar el heno u otra hierba.	recolectadora, prensadora, empacadora
Tienda	local o puesto donde se venden al público artículos de comercio por menor.	almacén, puesto, despacho
Utilidad	provecho, ganancia o fruto que se saca de una cosa.	provecho, fruto, ganancia, beneficio, lucro

STUDENT ACTIVITY I

Dependiente.

Sales Clerk

LEVEL C

33

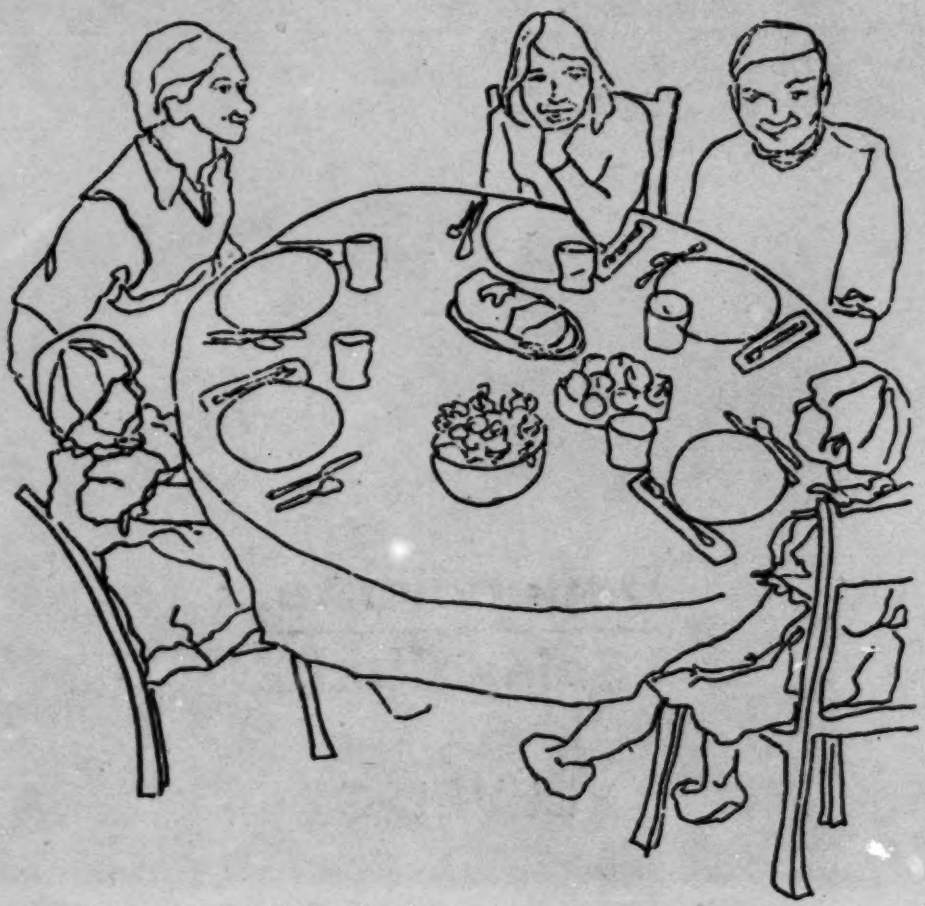
EJERCICIO I

EL NUEVO TRABAJO DE PACO

Un cuento

Paco se despertó muy contento. Hoy era el día que se graduaba de la Escuela Secundaria. Se vistió muy de prisa y se dirigió a la cocina donde su mamá estaba preparando el desayuno. Paco tenía hambre y el chorizo olía delicioso. Apenas podía esperar a que su madre batiera los huevos con el chorizo.

Por fin el desayuno estaba listo y Paco se sentó a la mesa con su mamá, papá y sus dos hermanas.



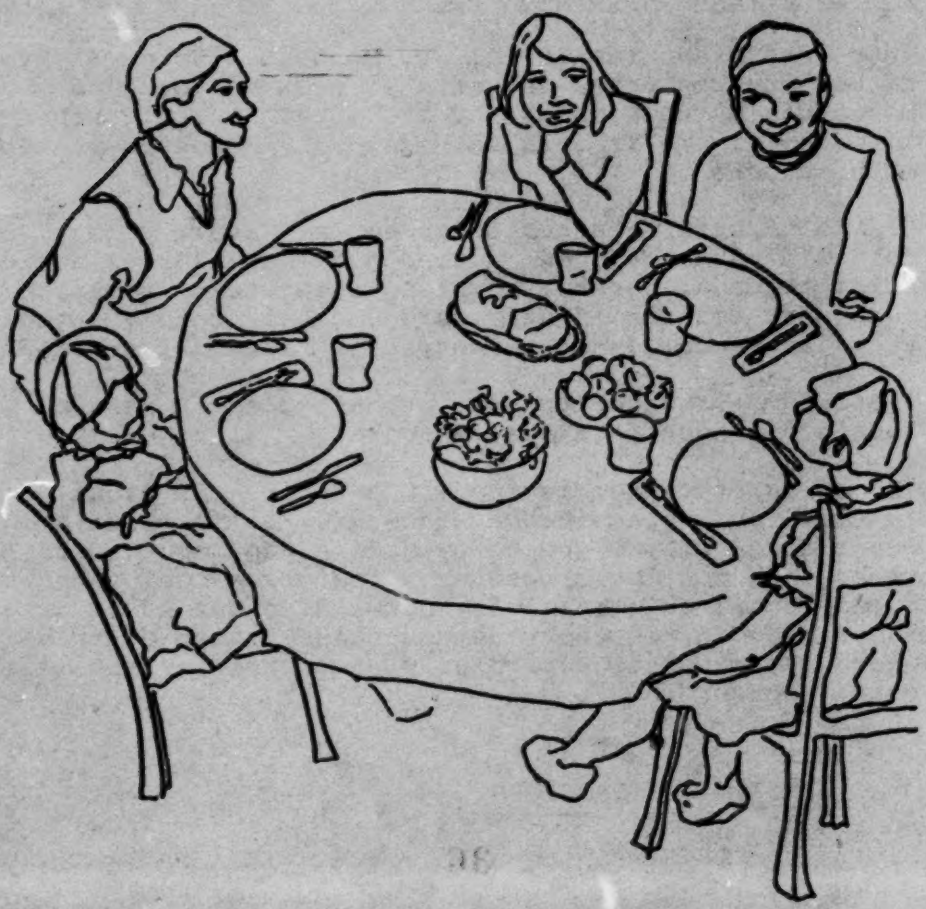
ACTIVITY I.

PACO'S NEW JOB.

A Story.

Paco woke up feeling very excited. Today was the day he was to graduate from high school. He dressed quickly and went into the kitchen where his mother was cooking breakfast. He was hungry and the sausages smelled delicious. He could hardly wait until they were fixed with the scrambled eggs.

Finally breakfast was ready and Paco sat at the table with his mother and father and his two sisters.



"Bueno hijo", dijo el Sr. Mendoza, "hoy es un día muy especial para todos nosotros. Esta noche recibirás tu diploma".

"Sí, papá", replicó Paco. "Estoy emocionado porque voy a estar en la ceremonia y luego iré a la fiesta".

"Y qué harás después de eso?" preguntó el Sr. Mendoza.

"No comprendo. ¿Qué quieres decir con qué haré después de eso?" preguntó Paco.

"Bueno", contestó el sr. Mendoza. "Ahora que terminaste la escuela, ¿te quedarás aquí a ayudarme en el trabajo de la granja como lo haz hecho hasta ahora o vas a buscar otro trabajo?"

"¡Caramba! papá no sé. Me gusta la granja pero me gustaría ir a la universidad".

"Eso está bien", replicó el Sr. Mendoza. "Tu mamá y yo estaríamos muy contentos de verte ir a la universidad y haremos todo lo que podamos por ayudarte. Pero tú sabes cuesta mucho dinero ir a la universidad y nosotros no tenemos mucho dinero".

"Ya lo sé papá. Ya hablé con el Sr. Zavala y me dijo que me daría un trabajo en la tienda de maquinarias agrícolas. Puedo trabajar jornada completa este verano y ahorrar dinero para empezar la universidad en el otoño y entonces trabajar media jornada mientras voy a la universidad".

"Pero, ¿qué clase de trabajo puedes hacer tú para el Sr. Zavala?" preguntó la Sra. Mendoza.

"No sé exactamente, lo que voy a hacer. El próximo lunes lo sabré cuando empiece a trabajar. El Sr. Zavala me dijo que todo el tiempo que he ayudado a papá aquí en la granja trabajando con los tractores y con otros equipos ha sido buena experiencia para mí. El me dijo que es importante saber algo de terreno y de cosechas y saber el trabajo que hacen las máquinas agrícolas y cómo arreglarlas si se echan a perder".

"Well, son," said Mr. Mendoza, "today is a very important day for all of us. Tonight you will be getting your diploma."

"Yes, Dad," replied Paco, "I'm excited about going through the ceremony and then to the big party."

"And what will you do after that?" asked Mr. Mendoza.

"I don't understand. What do you mean, what will I do after that?" asked Paco.

"Well," answered Mr. Mendoza, "now that you have finished high school, will you be staying here to help me work the farm as you have been doing, or perhaps find a job doing something else?"

"Gee whiz, Dad, I don't know. I like the farm okay, but I think I'd kind of like to go to college."

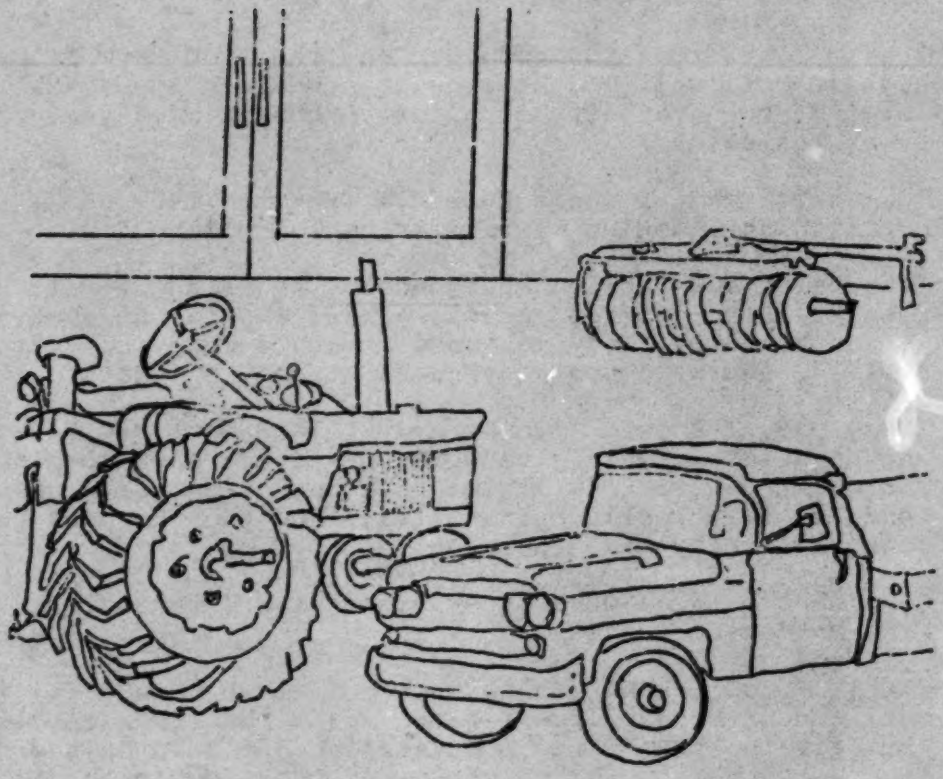
"That's find," replied Mr. Mendoza, "Mama and I will be pleased to see you go to college and we will do everything we can to help. Only you know it costs money to go to college, and we do not have a great deal of that."

"Yes, Dad, I know. I've already talked with Mr. Zavala and he said he would give me a job at his farm machinery store. I can work full time this summer and save up the money to start college in the fall and then keep on working part time while I go to school."

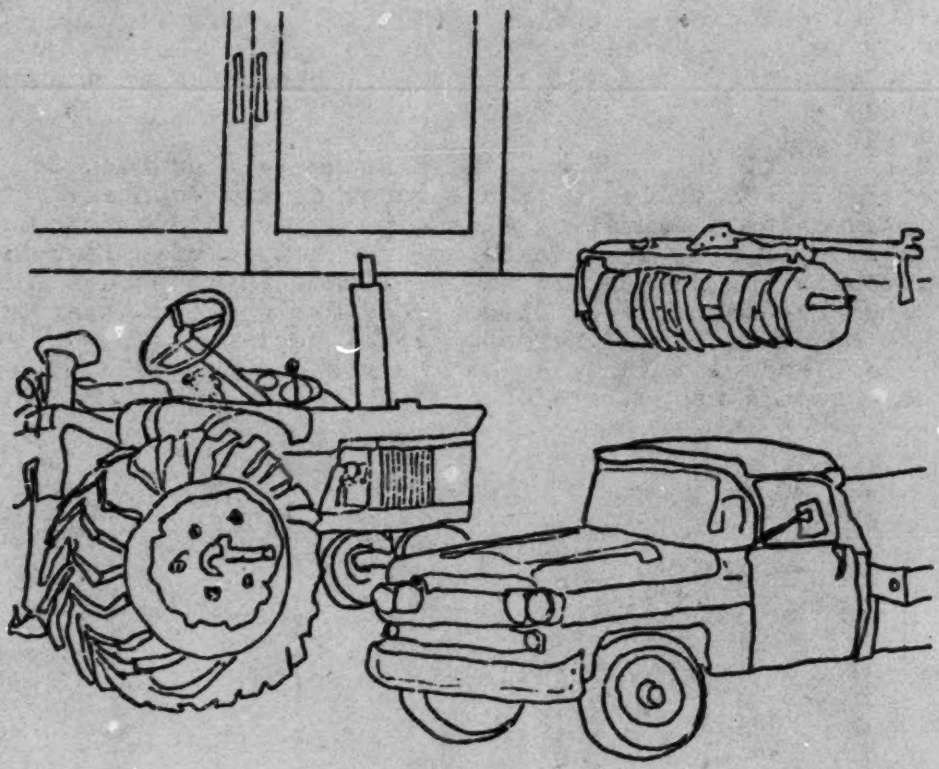
"But what kind of work can you do for Mr. Zavala?" asked Mrs. Mendoza.

"Well, I don't know for sure what I'll be doing. I'll find that out on Monday when I go to work. Mr. Zavala said that all the time I've spent helping Dad here on the farm working with the tractors and other equipment is good experience. He said it is important to know about soil and crops and about what the different kinds of machines do, and how to fix them if something goes wrong."

"Bien," dijo la Sra. Mendoza, "será una oportunidad para tí de hacer dinero. Trabajando en ese edificio moderno y con aire acondicionado será un gran cambio de estar trabajando en el campo todo el día."



"Well ", said Mrs. Mendoza, "it will be a chance for you to make some money. Working in that modern, air-conditioned building should be quite a change from working in the fields all day".

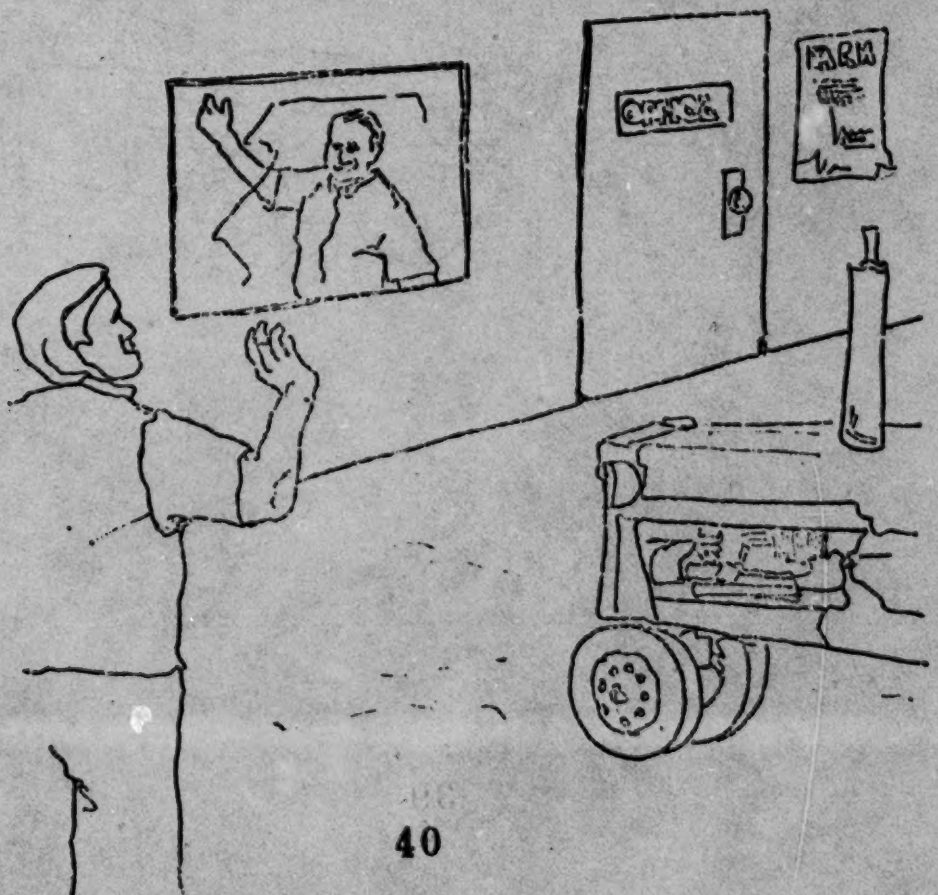


Paco se fue al trabajo el lunes en la mañana muy temprano.

"Buenos días Paco", dijo el Sr. Zavala. "Apenas son las 7:30 a.m.".

"Sí, ya lo sé", respondió Paco, "pero quería llegar a tiempo para familiarizarme con el lugar antes de que abrieran el negocio. Recuerdo que usted siempre llega muy temprano y se queda hasta las 8:00 de la noche. Así es que pensé que ésta sería una buena hora para que usted me enseñara el lugar".

Mientras el Sr. Zavala le enseñaba a Paco su negocio, él le explicaba cuáles serían algunos de sus deberes. "Tú me ayudarás a demostrar el equipo agrícola que tenemos en exhibición. Si un cliente quiere comprar una pieza de maquinaria que no tenemos en la tienda, tú lo puedes mandar al departamento de catálogos y ayudarlo a encontrar lo que busca. Otros deberes serán el mantener las máquinas y la tienda limpias y hacer los recibos de venta. Pero te enseñaré eso, más adelante".

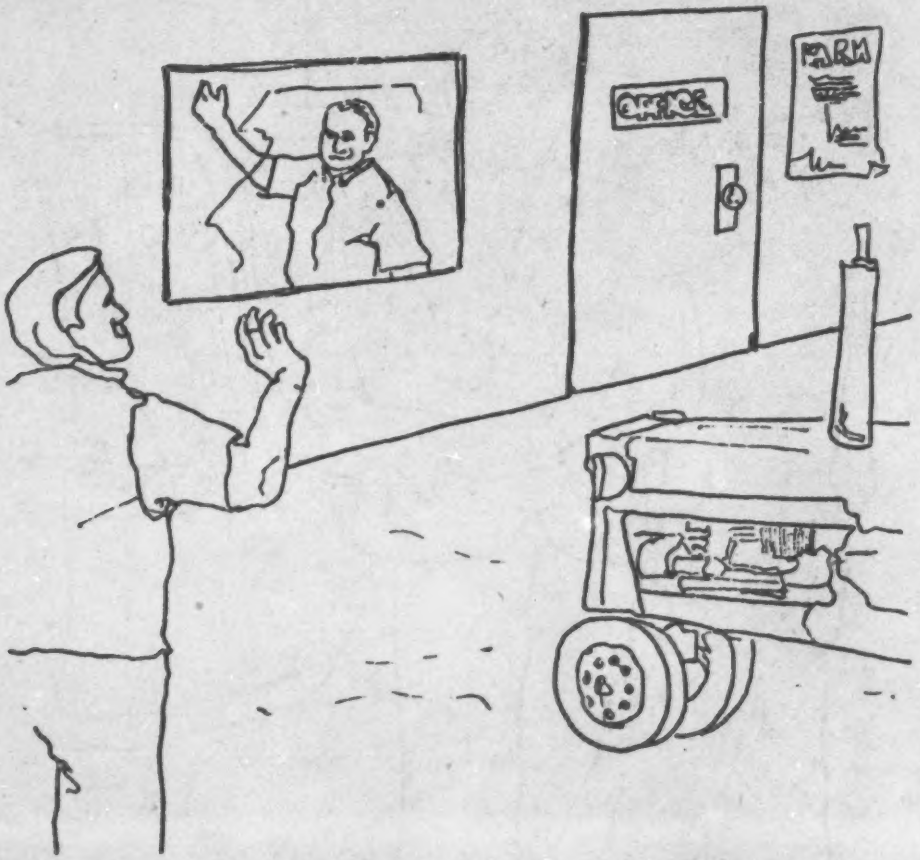


Paco went to work early Monday morning.

"Good morning Paco," said Mr. Zavala. "It is barely 7:30."

"Yes, I know," replied Paco, "but I wanted time to become familiar with the place before you opened for business. I remembered that you are always here early and stay until about 8:00 in the evening. I thought this might be a good time for you to show me around."

As Mr. Zavala walked Paco around his business, he was explaining to him what some of Paco's duties would be. "You will be helping me demonstrate the farm equipment we have here on display, Paco. If a customer wants to purchase a piece of equipment not found in our store, you will refer him to our catalog and help him find what he needs. Other duties will be to keep the store and the equipment clean and to write up sales receipts. But I'll show you how to do that later."



"Dígame Sr. Zavala ¿cómo fue que usted se hizo vendedor de maquinarias agrícolas?" preguntó Paco.

"Bueno Paco, cuando era muchacho, decidí que aunque me interesaba la agricultura, no quería trabajar en una granja. Como muchos jóvenes, me fascinaba saber como trabajaban las máquinas y ver el trabajo que hacían. Y tal como tú, yo también conseguí un trabajo en una tienda de maquinarias agrícolas. Mientras más tiempo trabajé ahí, más me interesaba por ayudar a los granjeros en elegir la mejor máquina que hiciera el trabajo por la menor cantidad de dinero. El trabajo también me dio la oportunidad de conocer un montón de gente lo que me gusta mucho. El hombre con quien trabajé, me enseñó cosas tales como crédito y finanzas que son muy importantes para los que trabajamos en el ramo de la agricultura, porque hay veces durante el año que el granjero tiene dinero y otras veces no. Eso quería decir que tenía que ayudarlos a calcular a cómo pagar el equipo tan caro que ellos necesitaban".

"Say, Mr. Zavala, how did you become a farm equipment salesman?" asked Paco.

"Well, Paco, when I was younger, I decided that although I was very interested in agriculture, I did not want to work on a farm. Like many young people I was fascinated by the way machines work and what they do. So, just like you, I got a job working in a farm machinery store. The longer I worked there, the more interested I became in helping farmers choose the best machine to do a job for the least amount of money. The job also gave me the opportunity to meet a lot of different people, which I enjoy. The man I worked for taught me about things like credit and finance which are very important to those of us who work in agriculture, because there are times during the year when a farmer has money coming in and times when he is making no money at all. This meant that I had to help them figure out how to best pay for the expensive equipment they needed."

"Bueno, decidí que lo que quería ser era vendedor de maquinarias agrícolas, así me puse en contacto con el gerente regional de maquinarias agrícolas y apliqué para una agencia de esa compañía. La mayoría de los negocios de maquinarias agrícolas no tienen muchos vendedores. Es mejor empezar su propio negocio si se puede conseguir un préstamo con el banco. Además es bueno tener su propio negocio. Aunque significa que debo trabajar horas largas y no tengo tiempo para vacaciones, gano buen dinero. Y como soy el jefe puedo decidir yo mismo como quiero hacer las cosas".

"¡Caramba! Sr. Zavala, eso me suena como algo que me gustaría hacer a mí también. ¿Cree usted que en vez de ir a la universidad podría trabajar todo el tiempo? Usted podría enseñarme todo lo concerniente a un vendedor de maquinarias agrícolas".

"Es posible hacerlo en esa forma Paco, pero creo que sería mejor que tú fueras a la universidad aquí en la ciudad. Ofrece un programa de entrenamiento que te enseña a como reparar las maquinarias, mantenerlas, técnicas modernas de agricultura, y como manejar un negocio. Todas estas cosas son importantes para un vendedor de maquinarias agrícolas. Mientras estás estudiando tú todavía puedes trabajar media jornada como habíamos planeado y obtener experiencia práctica. Además, a tí te gusta el dinero, ¿verdad?"

"Eso es verdad, Sr. Zavala. Pongámonos a trabajar y obtener esa experiencia práctica. Y no se olvide de la parte del dinero".

"Well, I decided that being a farm equipment salesman was what I wanted to do, so I got in touch with the regional manager for equipment sales and applied for a dealership with that company. Most farm equipment businesses don't have a lot of salesmen. It's best to start your own business if you can get a loan from the bank. Besides, owning my own business is nice. Even though I work long hours and don't have a lot of time for vacations, I make a good salary. Since I'm the boss I can decide by myself how I want to do things."

"Mr. Zavala, that sounds like something I would like too! Do you think that instead of going to college I could just work here all the time? You could teach me all about being a farm equipment salesman."

"It is possible to do it that way Paco, but I think a better idea would be for you to go to the community college here in town. It offers a training program that will teach you about machine repair and maintenance, modern farming techniques, and how to run a business. All these things are important to a farm equipment salesman. While you're studying you can still work here part-time as we planned and get some practical experience. Besides, you'll like the money, right?"

"That's right, Mr. Zavala. Let's get busy on that practical experience right now! And don't forget the money part."

STUDENT ACTIVITY II

Dependiente.

Sales Clerk

LEVEL C

EJERCICIO II

HAGAMOS UN NEGOCIO

Un cuento

Alicia se estaba peinando su pelo con mucho cuidado y su ropa nueva estaba sobre la cama esperando que Alicia se la pusiera. Hoy era domingo, el día que papá no trabajaba, y ella iba a ir con él a ayudarle a comprar un auto nuevo.

"Me pregunto qué tipo de auto vamos a comprar", pensó Alicia. "Apuesto a que será uno hermoso. Un auto nuevo de un color brillante sería mucho mejor que la camioneta vieja que tenían".

ACTIVITY II.

LET'S MAKE A DEAL.

A Story.

Alicia was combing her hair with extra care, and her best clothes were on the bed waiting for her to put them on. Today was Sunday, the day her father didn't have to work, and she was going to help him buy a new car.

"I wonder what kind we will get," she thought. "I bet it will be a beauty. A new car with a bright color will be much nicer to ride in than the old pick-up truck."

"Buenas tardes, sr. Cabrera. Y ¿cómo estás tú Alicia?" saludó la Sra. Sandoval, la vendedora de autos. "¿En qué puedo servirles?"

"Mi camioneta vieja no está funcionando muy bien últimamente Sra. Sandoval y creo que ya es tiempo de que compre un auto nuevo",

"¿Desea usted un auto u otra camioneta?" preguntó la vendedora.

"Esa es una de las razones que quería hablar con usted Sr. Sandoval", dijo el Sr. Cabrera. "Usted siempre me ha tratado honesta e imparcialmente y cuando compré esta camioneta, usted me aconsejó muy bien. Ahora debe pedirle el mismo favor, en ayudarme a escoger el auto apropiado para mí." El Sr. Cabrera continuó: "Como usted sabe, Sra. Sandoval, yo me gano la vida como jardinero, necesito algo en que llevar mis herramientas y también para ir a tirar los recortes y basuras. Pero mi familia es ahora muy grande y no caben en la camioneta, por lo tanto los tres mayores tienen que ir en la parte de atrás. Y eso es algo que no les gusta mucho".

"Eso es verdad ", Alicia estuvo de acuerdo.

"La respuesta más fácil", continuó el Sr. Cabrera, "sería tener los dos, una camioneta y un auto. Desgraciadamente no podemos comprar dos vehículos. Así es que no sé que hacer, ¿puede Ud. ayudarme?"

"Espero que sí", replicó la Sra. Sandoval. "Después de todo mi trabajo es venderle el tipo de vehículo que Ud. necesita por un precio conveniente",

"Bueno yo quiero un auto", interrumpió Alicia. "Estoy cansada de tener siempre que ir en la parte de atrás de una camioneta vieja y sucia".

"Vengan conmigo, Alicia y usted Sr. Cabrera. Creo que tengo justo lo que les hará felices a los dos".

"Aquí está", dijo la Sra. Sandoval. "¿Qué les parece?"

"Good afternoon, Mr. Cabrera! And how are you, Alicia?" Mrs. Sandoval, the car saleswoman greeted them. "Well, Mr. Cabrera what can I do for you today?"

"My old truck isn't doing so well lately Mrs. Sandoval, and I think perhaps it's time to buy a new car."

"Do you want a car or another pick-up?" asked the saleswoman.

"That's one of the reasons why I wanted to talk with you Mrs. Sandoval," said Mr. Cabrera. "You have always treated me honestly and fairly, and when I bought my truck, your advice was very helpful. Now I must ask for the same kind of help in choosing my next vehicle." Mr. Cabrera went on, "As you know, Mrs. Sandoval, I make my living as a gardener, I must have something in which to carry my tools and also to haul the cuttings and trimmings away. For those things a truck is very good. However, my family is now too large to fit into the truck and the three older children must ride in the back. That is something they don't like very much."

"You can say that again!" agreed Alicia.

"The easy answer," continued Mr. Cabrera, "would be to have a car and a truck. Unfortunately, we cannot afford to have two vehicles. So, I do not know what to do. Can you help me?"

"I certainly hope so," replied Mrs. Sandoval. "After all, my job is to sell you the kind of vehicle that you need and want for a fair price."

"Well, I want a car," interrupted Alicia. "I'm tired of riding in the back of a dirty, old pick-up."

"Come with me Alicia and you too, Mr. Cabrera. I think I have just the car that will make you both happy."

"Here it is!" said Mrs. Sandoval. "What do you think?"

Alicia no podía creer lo que veía. Era como un auto por delante, con cuatro puertas, dos asientos y todo lo demás. En la parte de atrás era una camioneta. Era de un hermoso color amarillo brillante y lustroso, tal como ella se lo había imaginado.

Alicia couldn't believe her eyes. It was like a car up front - with four doors and two seats and everything! And in the back it was a pick-up. It was a beautiful bright yellow, and shiny, just as she had imagined.

"Oh, papá, compremos éste, compremos éste ", gritó la niña.

"Cálmate Alicia, déjame discutirlo con la Sra. Sandoval", dijo su padre.

"¿Qué le parece Sr.Cabrera?" preguntó la Sr. Sandoval. "¿Cree usted que este vehículo resolvería su problema?"

"Es exactamente lo que necesitamos", replicó el Sr. Cabrera, "pero algo así seguro cuesta más de lo que nosotros podemos pagar".

"Bien", dijo la Sra. Sandoval. "¿Por qué no lleva el auto a dar una vuelta a ver si le gusta como funciona. Después hablaremos de precios".

"Oh papa! Let's get this one! Let's get this one!" she shouted."

"Now Alicia, calm down and give me a chance to talk this over with Mrs. Sandoval."

"What do you think, Mr. Cabrera?" asked Mrs. Sandoval. "Will this solve your problems?"

"It's just what we need," replied Mr. Cabrera, "but some-things like this will cost more than we can afford."

"Well," said Mrs. Sandoval, "why don't you take us for a test drive to see whether or not you like the way it runs. Then we can talk about money."

El Sr. Cabrera vio que el precio en el vehículo era $6,700. "Me temo que el precio es mucho mayor de lo que yo puedo pagar". El Sr. Cabrera se veía triste y Alicia se veía aún más triste.

La Sra. Sandoval era la única persona sonriendo. "Escuchen y díganme qué piensan de esto. Este es el modelo del año pasado. Aunque es nuevo, tiene un año. Déjenme ver cuánto puedo reducirlo".

La Sra. Sandoval miró en su libro de precios y escribió en una libreta $1,000.

"Veamos....si usted compra esta camioneta entonces ya no necesita su camioneta vieja. Si usted quiere darla a cambio, le puedo rebajar el precio $550 más".

El Sr. Cabrera asintió con la cabeza. Alicia también.

La Sra. Sandoval escribió $550 debajo de los $1,000 que ella había escrito antes. Entonces ella sumó las dos cantidades. "Eso es $1,550 menos del precio original". Luego restó $1,550 de $6,700. "Eso hace un total de $5,150 - con $120 de impuestos y la patente, usted tendría que pagar $5,270. ¿Qué cree usted?"

"En realidad $5,270 es más dinero de lo que yo planeaba gastar. Pero esto es como tener dos vehículos en uno. Y además debería durarnos por mucho tiempo", dijo el padre de Alicia.

"Déjeme preparar algunos arreglos de financiamiento para usted y si el gerente los aprueba usted podrá hacer pagos mensuales. Estoy segura de que no habrá ningún problema".

La Sra. Sandoval sacó unos papeles de su escritorio y empezó a hacer cálculos. De vez en cuanto ella le hacía preguntas al Sr. Cabrera sobre cuánto dinero hacía al mes y cuántas cuentas tenía que pagar. Pronto ella había terminado.

Mr. Cabrera saw that the price on the vehicle was $6,700. "I'm afraid that is much more than I can pay." Mr. Cabrera looked unhappy and Alicia looked even more unhappy.

Mrs. Sandoval was the only person smiling. "Listen and see what you think about this. That is last year's model. Even though it is brand new, it is one year old. Let me look and see how much I can mark off the price."

Mrs. Sandoval looked in her price book and wrote on a pad of paper - $1,000.

"Now let's see....if you buy this pick-up you will no longer need your old one. If you want to trade it in I'll mark off another $550."

Mr. Cabrera nodded his head "yes". Alicia nodded too.

Mrs. Sandoval wrote $550 underneath the $1,000 she had written before. Then she added them together. "That's $1,550 off the original price." Then she subtracted $1,550 from $6,700. "That comes to a total price of $5,150. With another $120 for tax and license plates, you will have to pay $5,270. What do you think?"

"Actually $5,270 is more money than I wanted to spend. But this is like having two vehicles in one. And we should be able to use it for a long time," said Alicia's father.

"Let me work up some finance papers for you and if my boss, the Manager, okays the deal you'll be able to pay off the pick-up in monthly installments. I'm sure there won't be any problem."

Mrs. Sandoval took some papers out of her desk and went to work. Every now and then she would ask Mr. Cabrera a question about how much money he made each month and how many bills he had to pay. Pretty soon she was finished.

"Bueno, Sr. Cabrera", dijo la Sra. Sandoval, "si usted quiere puede llevarse la camioneta por $180 al mes por tres años".

El Sr. Cabrera leyó los papeles con mucho cuidado y luego los firmó. La Sra. Sandoval llevó los papeles a la oficina del gerente.

"Well, Mr. Cabrera," said Mrs. Sandoval, "if you want you can have this truck for $180 a month for three years."

Mr. Cabrera read the paper very carefully and then signed them. Mrs. Sandoval took them into the Manager's office.

Ella regresó pronto. "Este es el Sr. Ruíz, nuestro gerente ",dijo la Sra. Sandoval.

Alicia tenía miedo que él no fuera a aprobar el negocio. ¿y si quería más dinero? Sin embargo, cuando él se sonrió y dijo que estaba feliz que la Sra. Sandoval había sido capaz de ayudarles a elegir un vehículo otra vez, Alicia se sintió mejor. Después de que ellos habían hablado por algún rato, Alicia preguntó: "Sr. Ruíz, ¿hace otro tipo de trabajo fuera de hablar de los precios de los autos y camiones?"

El Sr. Ruíz replicó : "Sí, Alicia. Tengo que ver que el departamento de servicio tenga un buen mecánico para reparar y mantener los autos de nuestros clientes. Si no tuviéramos buenos mecánicos, la gente no compraría autos de nosotros. Los clientes quieren estar seguros que se les puede arreglar el auto si se les echa a perder".

"Algunas veces mi papá arregla la camioneta él mismo",dijo Alicia. "¿Vienes aquí a comprar los repuestos que necesitas?" preguntó Alicia a su padre.

"Sí", contestó el Sr. Cabrera. "Creo que el Sr. Ruíz está al corriente de los repuestos que hay y los que hacen falta, ¿verdad, Sr. Ruíz?"

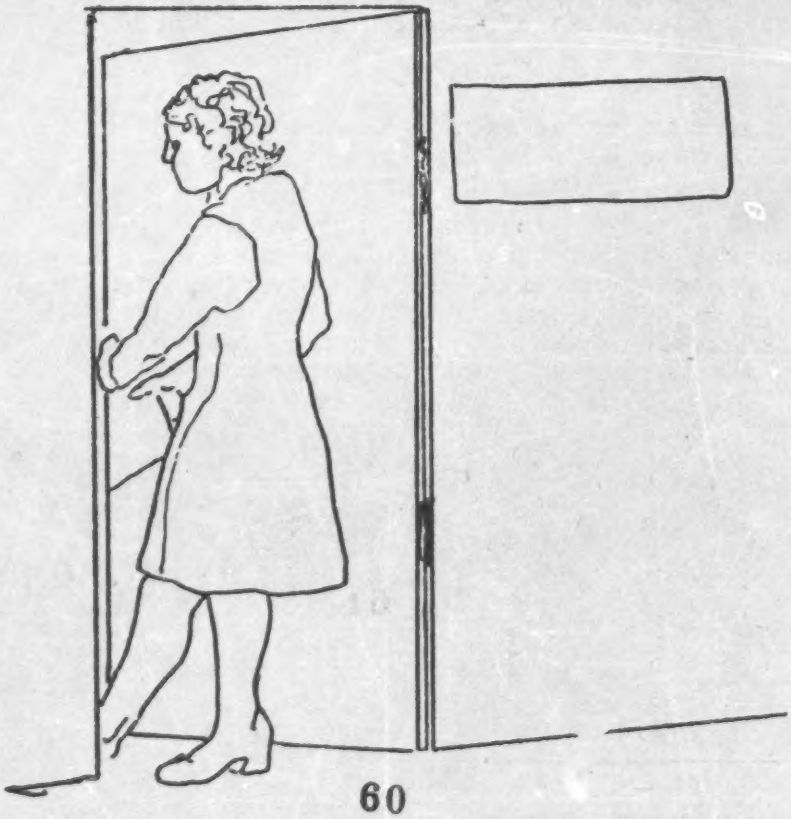
Soon she returned. "This is Mr. Ruíz, our manager," said Mrs. Sandoval.

Alicia was afraid that he was not going to approve the deal. What if he wanted more money? However, when he smiled and said that he was happy that Mrs. Sandoval had been able to help them choose a vehicle again, Alicia felt better. After they had talked for awhile, Alicia asked, "Mr. Ruíz, do you do other things besides talking about the prices for your cars and trucks?"

Mr. Ruíz replied, "Yes, Alicia. I have to see that the service department has good auto mechanics to repair and maintain the cars of our customers. If we didn't have good mechanics people might not buy their vehicle from us. Customers want to know that they can get their cars fixed when things go wrong."

"Sometimes my papa fixes our pick-up himself," said Alicia. "Do you come here to get the parts you need?" she asked her father.

"Yes," answered Mr. Cabrera. "I guess that Mr. Ruíz makes sure that the parts department has plenty of spare parts for the cars and trucks they sell. Is that right, Mr. Ruíz?"



"Bueno", se sonrió el Sr. Ruíz, "ya que yo no sé exactamente que repuestos se van a necesitar dejo ese trabajo para el gerente de repuestos, el Sr. Washington. Lo empleé porque él es muy bueno en mantener los inventarios de los repuestos que su departamento de servicio y clientes necesitan. Él también tiene que saber exactamente cómo está nuestro inventario en cualquier momento. En esa forma él no ordena demasiado ni tampoco muy poco".

"Caramba, eso me parece un trabajo muy interesante", exclamó Alicia. "Me gusta mantener inventarios de las cosas. En la escuela ayudo a la profesora a hacer listas de cosas que necesitamos en nuestra clase. ¿Podemos ir a ver el departamento de repuestos, papá?"

Su padre se sonrió. "La próxima vez, Alicia, pero ojalá que no necesite repuestos para el vehículo nuevo, por lo menos por un tiempo".

El Sr. Ruíz interrumpió: "Por favor, perdónenme, pero tengo que volver a la oficina. La Sr. Sandoval terminará de completar las formas y entonces ustedes pueden llevarse el nuevo vehículo".

Alicia estaba tan contenta que saltaba de arriba hacia abajo.

"Hoy es domingo, por lo tanto no puedo conseguirle la patente hasta mañana", explicó la Sra. Sandoval.

Alicia frunció el ceño.

"Pero, como estoy segura de que usted quiere llevarse el vehículo a casa hoy, le daré una patente especial. La suya estará lista mañana a las cinco".

Mientras el Sr. Cabrera le daba la mano a la Sra. Sandoval y hacía una cita con ella para el día siguiente, Alicia dijo rápidamente: "Gracias y adiós." Corrió hacia el vehículo nuevo. Ella sentía gran animación y orgullo por su auto nuevo y quería aprovecharla.

"Well," chuckled Mr. Ruíz, "since I don't know exactly which parts are going to be needed, I leave that job for the parts manager, Mr. Washington. I hired him because he is good at keeping track of which parts our service department and customers need. He also has to know exactly what our inventory is at all times. That way he doesn't order too many or too few parts."

"Gee, that sounds like an interesting job," exclaimed Alicia. "I like to keep records of things. At school I help the teacher make lists of the things we need in our classroom. Can we go see the parts department papa?"

Her father smiled. "Next time, Alicia, but let's hope I won't need parts for our new pick-up for quite a while."

Mr. Ruíz interrupted, "Please excuse me, but I must get back to my office. Mrs. Sandoval will finish filling out your papers and then you may take your new crew cab pick-up home."

Alicia was so happy that she jumped up and down.

"Today is Sunday so I can't get your license plates until tomorrow," explained Mrs. Sandoval.

Alicia frowned.

"But I'm sure you want to take your truck home with you today, so I will leave on our special dealer's plates. We will have your license plates at five o'clock tomorrow."

As Mr. Cabrera shook hands with Mrs. Sandoval and made an appointment to meet with her the next day, Alicia quickly said "Thank you Mrs. Sandoval! Good-bye." She ran to the new car - truck. Whatever were they going to call it? She had that special new-car-feeling and she hoped it would never go away.

CRITERION REFERENCE TESTS

Dependiente.
Sales Clerk

LEVEL C

63

CRITERION REFERENCE TEST

SALESCLERK
Activity I
Test 1

Mark an "X" beside the sentences which describe a farm machinery salesman.

1. ___ He demonstrates farm machinery to the customers.

2. ___ He keeps the store and equipment clean.

3. ___ He works on a farm.

4. ___ He understands how to operate farm machinery.

5. ___ He uses a catalogue to help customers find the machinery they want to buy.

6. ___ He does not need any training to repair the farm machines.

PRUEBA ESCRITA DE COMPRENSIÓN

DEPENDIENTE

Ejercicio I

Prueba 1

Ponga una "X" en frente de las oraciones que describen a un vendedor de maquinarias agrícolas.

1. ___ Él demuestra las maquinarias a los clientes.

2. ___ Él mantiene limpia la tienda y el equipo.

3. ___ Él trabaja en una granja.

4. ___ Él sabe como hacer operar las maquinarias agrícolas.

5. ___ Él usa un catálogo. Ayuda a los clientes a encontrar las maquinarias que necesitan.

6. ___ Él no necesita ningún tipo de entrenamiento para reparar las maquinarias.

CRITERION REFERENCE TEST

Mark a "T" if the sentence is true.

Mark an "F" if the sentence is false.

SALESCLERK

Activity I

Test 2

1. ___ A person can go to school to be trained while working part-time as a salesclerk.

2. ___ A farm machinery salesman does not have to know about farming.

3. ___ A salesman must know how to refer to a catalog for information.

4. ___ A salesman enjoys meeting and working with people.

5. ___ A salesman does not need to know anything about credit and finance.

6. ___ Community colleges do not help people to become machine repairmen.

7. ___ A farm machinery salesman may own his business and employ others.

8. ___ A salesman can gain practical experience on his job while going to school at the same time.

PRUEBA ESCRITA DE COMPRENSIÓN

DEPENDIENTE

Ejercicio I

Prueba 2

Ponga una "C" si la oración es cierta.

Ponga una "F" si la oración es falsa.

1. ___ Una persona puede ir a la escuela para entrenarse mientras trabaja mediodía como dependiente.
2. ___ Un vendedor de maquinarias agrícolas no tiene que saber de agricultura.
3. ___ Un vendedor debe saber usar catálogos para encontrar la información.
4. ___ A un vendedor le gusta trabajar y conocer gente.
5. ___ Un vendedor no necesita saber nada acerca de crédito y finanzas.
6. ___ Las universidades no ayudan a las personas a ser reparadores de maquinarias.
7. ___ Un vendedor de maquinarias agrícolas puede ser dueño de su propio negocio y emplear a otros.
8. ___ Un vendedor puede obtener experiencia práctica en su trabajo mientras va a la escuela al mismo tiempo.

C

CRITERION REFERENCE TEST

SALESCLERK

Activity II

Test 1

Using the words at the bottom of the page, fill in the blanks.

1. A car dealer should always try to treat his/her customers _____ and _____.

2. Car sales people allow customers to _____ vehicles so that they can decide whether or not they like the way the car or truck operates.

3. If a vehicle is the previous year's model, the dealer will often take a sum off the original price. This is called a _____.

4. When a person buys a new vehicle, they will often sell the dealer their old car or truck. The dealer will then subract the amount of money equal to the value of the old vehicle from the price of the new one. This arrangement is called a _____.

5. If a person cannot pay for a new vehicle all at once, the dealer will often allow him/her to pay in monthly _____.

6. In addition to the price of the vehicle, a customer must also pay tax and a fee for _____ plates.

7. Before a person can take his new vehicle home with him , he must sign some _____ papers. These papers are like a contract which says that the person will make all the payments on his/her new vehicle.

LICENSE	TRADE-IN	INSTALLMENTS	FINANCE
TEST DRIVE	HONESTLY	MARK-OFF	FAIRLY

C

PRUEBA ESCRITA DE COMPRENSIÓN.

DEPENDIENTE

Ejercicio II

Prueba 1

Usando las palabras dadas abajo, complete las oraciones dadas a continuación.

1. Un dueño de una agencia de autos debería tratar siempre de tratar a los clientes _____ y _____.

2. Los vendedores de autos permiten a los clientes a _____ los vehículos para que puedan decidir si les gusta o no el auto o camión.

3. Si un vehículo es del año anterior, el dueño muy a menudo reduce el precio original. Este se llama _____.

4. Cuando una persona compra un auto nuevo, ellos a menudo dan su auto viejo a cambio. El dueño entonces resta la cantidad de dinero del valor del auto viejo del precio del auto nuevo. Este arreglo se llama _____.

5. Si una persona no puede pagar por un auto nuevo, al contado, el dueño ler permitirá pagar en _____.

6. Además del precio del auto, el cliente tiene que pagar impuestos y un derecho por la _____.

7. Antes de que una persona pueda llevarse el auto a casa, el cliente debe firmar algunos papeles de _____. Estos papeles son como un contrato que le dice a la persona que hará los pagos de su nuevo vehículo.

LICENCIA	DAR A CAMBIO	PAGOS A PLAZO	FINANZA
PRUEBA DE MANEJO	HONESTAMENTE	BAJAR EL PRECIO	IMPARCIALMENTE

C

CRITERION REFERENCE TEST

Mark a "T" if the sentence is true

Mark an "F" if the sentence is false

SALESCLERK

Activity II

Test 2

1. ___ Mrs. Sandoval is a gardener.

2. ___ The manager of a car dealership should try to treat his/her customers honestly and fairly.

3. ___ A manager of a car dealership may never reduce the price of a vehicle for a customer.

4. ___ Even if a person no longer wishes to keep his/her old vehicle, he/she cannot sell it to the dealer.

5. ___ If a person wishes to try out a vehicle before buying it, the car dealer will allow one to test drive it.

6. ___ A "trade-in" is an arrangement by which a person who is buying a new vehicle can turn in the old one and receive a certain amount of money off the price of the purchase.

7. ___ Finance papers are like a contract which says that the person buying a vehicle will make the payments on time.

8. ___ The parts manager at an automobile dealership does not need to know which parts he has in his department.

9. ___ A parts manager sells gasoline to the customer.

C

PRUEBA ESCRITA DE COMPRENSIÓN.

DEPENDIENTE

Ponga una "C" si la oración es cierta.

Ponga una "F" si la oración es falsa.

Ejercicio II

Prueba 2

1. ___ La Sra. Sandoval es una jardinera.

2. ___ El gerente de una agencia de autos debería tratar a los clientes honesta e imparcialmente.

3. ___ El gerente de una agencia de autos nunca baja el precio de un vehículo a un cliente.

4. ___ A pesar de que una persona no quiera quedarse con su auto viejo, no puede vender su auto al gerente.

5. ___ Si una persona desea probar un auto antes de comprarlo, el gerente lo deja que lo pruebe.

6. ___ Dar a cambio es un arreglo por el cual una persona que va a comprar un auto nuevo puede entregar a cambio su auto viejo y recibir cierta cantidad de dinero que se resta del precio total del auto nuevo.

7. ___ Papeles de finanzas son como un contrato que dice que la persona que compra el auto hará los pagos a tiempo.

8. ___ El gerente de repuestos en una agencia de automóviles no necesita saber que repuestos tiene en su departamento.

9. ___ El gerente de repuestos vende gasolina a los clientes.

72

78

CE 008 772